

BAB VI

KESIMPULAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan kajian teori ataupun hasil penelitian yang telah dipaparkan dalam pembahasan mengenai analisis faktor-faktor yang mempengaruhi minat santri di Tambak Beras untuk menabung di Bank Syariah (studi kasus santri di Tambak Beras Jombang), maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Religiusitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat santri di Tambak Beras Jombang untuk menabung di Bank Syariah. Artinya semakin tinggi tingkat religiusitas santri maka semakin tinggi pula minat santri untuk menabung di Bank Syariah.
2. Pengetahuan berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat santri di Tambak Beras Jombang untuk menabung di Bank Syariah. Artinya semakin tinggi tingkat pengetahuan santri akan Bank Syariah maka semakin tinggi pula minat santri untuk menabung di Bank Syariah.
3. Lokasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat santri di Tambak Beras Jombang untuk menabung di Bank Syariah. Artinya semakin strategis lokasi Bank Syariah maka semakin tinggi pula minat santri untuk menabung di Bank Syariah.
4. Promosi berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat santri di Tambak Beras Jombang untuk menabung di Bank Syariah. Artinya

semakin baik promosi yang dilakukan Bank Syariah maka semakin tinggi pula minat santri untuk menabung di Bank Syariah.

5. Religiusitas, Pengetahuan, Lokasi, dan Promosi secara simultan (bersama-sama) berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat santri di Tambak Beras Jombang untuk menabung di Bank Syariah. Artinya jika keempat variabel meningkat secara bersama-sama maka semakin banyak pula santri yang berminat untuk menabung di Bank Syariah.

B. Saran

1. Bagi Peneliti Selanjutnya

Hasil penelitian ini diharapkan mampu menjadi bahan referensi bagi peneliti selanjutnya dalam kajian yang sama dengan variabel yang berbeda. Bagi peneliti selanjutnya diharapkan dapat memperluas dan merubah variabel penelitian lainnya yang mempunyai pengaruh kuat terhadap minat menabung.

2. Bagi Bank Syariah

- a. Pihak bank sebaiknya terus meningkatkan kegiatan promosinya seperti mengadakan seminar di pondok-pondok pesantren dan ikut dalam event-event keagamaan sehingga akan banyak orang yang mengetahui tentang perbankan syariah. Akan jauh lebih mudah promosi langsung dihadapan banyak orang sehingga lebih efektif dan efisien.

- b. Pihak perbankan perlu menjalin hubungan kerjasama dengan pihak lembaga pondok pesantren demi terciptanya hubungan yang saling menguntungkan. Seperti bank dengan pondok pesantren dapat melakukan kerjasama dalam hal pembayaran SPP dan transaksi pembayaran lainnya guna meningkatkan pengetahuan produk pada santri.
- c. Diharapkan kegiatan pemasaran yang dilakukan oleh perbankan syariah tidak hanya dilakukan gencar di lapangan saja tetapi juga aktif dipublish pada media social. Hal ini dapat menjadi peluang yang sangat bagus untuk perbankan syariah menggait nasabah dari kaum milenial.
- d. Diharapkan pihak perbankan syariah memperbanyak SDM yang berkualitas guna menciptakan inovasi baru sehingga akan mempercepat pertumbuhan produk perbankan syariah. Tidak dapat dipungkiri bahwa inovasi produk dengan pemasaran memiliki hubungan yang sangat kuat. Jika inovasi-inovasi produk perbankan syariah semakin inovatif maka pemasaran juga akan meningkat.

3. Bagi Akademis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan referensi untuk menambah wawasan dalam rangka mendokumentasikan dan menginformasikan hasil penelitian ini di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, khususnya di Jurusan Perbankan Syariah UIN Tulungagung.